

☆☆☆ ☆☆☆ 2019年最新 成功企業レポート !! ☆☆☆ ☆☆☆
住宅会社経営者向け:消費税10%後の不況を乗り切るヒントが3分でわかる!!

集客に苦しんだ住宅会社がゼロからはじめた

デジタル活用で続々来店する

コストパ⁰ー目最強

WEB集客術大公開!!

2年で3倍!! 120棟受注

水戸市1拠点でシェア10%以上

チラシをやめても毎日来店予約が入る

しかも販促コストが下がった



オフィスエイト 株式会社
代表取締役 鈴木和也 氏

主催



株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 日野

来店予約で勝ち取る会社の集客術・公開セミナー

お問い合わせNo. S040869

TEL 0120-964-000

FAX 0120-964-111

平日9:30~17:30

24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

040869

住宅不動産業界の9割の会社が チラシをやめても今以上の集客が できると自信をもっていえます!!

オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

茨城県笠間市出身。1962年8月8日生まれ。1990年に設計士として独立。その後、平成10年にオフィスエイト株式会社を創業。2018年度、年間120棟受注見込み。地域No.1工務店へと成長した。



「土日で新規2組です・・・」

やっぱり今回もダメか。実は今回は年内最後と思い、周辺もあわせて10万部のチラシを撒いただけに2組はキツイ。

1人の顧客を呼ぶために、ざっと40万円以上かけてしまったことになる。

それでも現場に待機する営業マンの中には、2か月以上もアポイントがないメンバーもいました。

オフィスに戻ると、営業成績が悪くて自分の新規顧客をもたせてくれない若手営業マンが過去客ファイルを開いてテレアポをしていました。そんな営業マンの背中には全く元気がありません。

このままではマジでやばい。



↑当時、実際に
配布していたチラシ

チラシがダメとなると、思いつくのはホームページを使ったインターネット集客。

ところが、いざホームページをリニューアルしようとしたものの、どこから手をつければ良いのか皆目わからない。何をどうすれば反響がとれるホームページになるのやら。

それもそのはずで、もともとの私はデジタルは大の苦手。

私の頭の中での住宅営業といえば、数字は足で稼ぐもの。

自分の行動量がすべてを決める。そんな超アナログ人間だったわけですから。

ひとまず、以前から付き合いのあったホームページ業者に発注し、なんとかカタチにはなりました。

物件情報をトップに出し、

「会員登録」を促すという極めて簡単なものです。



←
実際に
制作した
物件情報サイト

さらに、インターネットに詳しい若手社員の力を借りて、ウェブ広告を出したり、少しでも検索数を増やすようにブログを立ち上げたりとできる限りのことをやってみました。

その効果があって、ホームページをオープンさせて10日ほどたったころから、1件、また1件と「会員登録」が入るようになってきました。

「あ、これならいけるかもしれない！」

．．． ところが、やはり現実は厳しかった。

会員登録される顧客の数は順調に増え続けるものの、新たな来店客として営業案件として全くあがってこないのです。

その理由を当時の営業さんに聞いただと、

「会員登録客とか資料請求のお客さんって、結局ほとんど契約にならないんですよ」

と、なんともあっさり言っただけの始末。

調べてみると、せっかく会員登録のあった顧客のなんと85%以上が「ロス客」扱いになっていたのです。

原因は明確でした。・・・「放置」です。

集客というと、「チラシを打って来店を待つ」という手段オンリーだった営業マンからすると、ホームページ経由での顧客への電話アプローチや店への誘い込み自体が、未知の世界だったのでしょう。

「営業マンに任せておいてもダメだ。何とかせねば・・・」

と、焦りはするものの、具体的な手を打てないまま、ただ時間だけが過ぎていきました。

「まずは電話をかけるところから徹底してみよう！」

毎日のように営業さんに呼びかけ、ロス客を何とか減らそうとしてみたけど効果なし。

そもそも営業さんは電話をすることだけが業務ではないので

限られた時間の中で電話をするのは根本的に難しいようでした。

せめて時間が空いた時に「管理客に対して何かしらのアプローチをしてくれれば」

と願ったものの、管理客のリストをまとめて保管すらない・・・

といった状況でした。

それでも研究をしているうちに、いくつかのルールは見え始めてきました。

まずは対応スピード。

興味があつて会員登録する顧客に対し、翌日電話しているようでは他社に完全に差をつけられているだけ。

次に、巧みなトーク。

ただ単に「なんとか店にきてくださいよ」とお願いするのではダメ。

言葉のニュアンスに気を使わないと顧客の心は一気に沈みこんでしまいます。

そして、売り込みじゃなくってヒアリング・・・

このとき、ひらめきにも似た仮説が浮かんできました。

「・・・これって、テレアポというよりも完全に営業じゃないか。」

仮説は仮説にすぎないので、成果があがる保証はどこにもないのですが、もうここで踏み出さないとタイムアウトです。

私が実行したこととは・・・、

①電話をかける前に、お客様のニーズを把握できるツールを活用

②そして、電話の段階で初回面談を済ませてしまう というもの。

電話は、顧客を呼び出すということに終始し、来店の約束をとりつけたらあとは営業任せ。

これが一般的な手法です。

しかし、うちの営業は誰ひとりテレアポを積極的にやらないし、事務スタッフも嫌がつて

結局は頓挫してしまいました。

これまで5%にも満たない状態だったホームページの会員登録や資料請求からの来店率が、35%を超えたわけですから、ざっと今までの7倍。

そんな技をトップ営業マンは電話一本で成し遂げたのです。

テレアポなんて嫌われるだけ・・・これが営業の常識だったわけですから驚きの結果です。

それならば・・・と、このトップ営業マンの電話トークを練りに練り込み、ちょっとした「言葉の言い回し」にも細心の注意を払った選りすぐりのトーク台本に仕上げました。

とにかく、成約の鍵を握る「来店」に結び付けなければ意味がないわけです。

さらに、この勢いにつれて、業界未経験者の新人社員を投入、テレマーケティングチームを設立しました。



↑
テレマーケティングチーム
の打ち合わせの様子

結果は大成功！

それまでひと月10件にも満たなかったのに、

毎月一店舗に30件以上のお客様を「送りこめる」ようになったわけです。

同業で集客にお悩みの経営者の方なら、この数値がどれだけ驚異的な状態かわかりいただけるでしょう。

気がつけば販促費を増やさず、集客数が3倍以上に！

毎月何万部もチラシを撒いて

「ひとケタ集客」を続けていた私の会社にとってこの結果は夢のような結果です。

もし、この仕組みができなければ、戸建て注文住宅を年間120棟も売れる会社になるなんて、夢のまた夢だったと思います。

もしかしたら、こう思う人もいるかもしれません。

「だけど、せっかくテレアポで呼んでも優秀な営業マンが接客できなければ、意味がないのでは？」

さきほどの繰り返しになりますが、私がやらせたことは、**「テレアポ段階で初回面談を済ませておく」** ものです。つまり、来店前までに顧客のご要望を掴んだ状態で面談に入れるわけです。

営業力がないというのは、つまるところ「ヒアリング力」の不足に尽きます。

そのヒアリングが苦手な新人営業マンにとっては、これまでぶっつけ本番だった面談が事前情報により予習と準備が万全にできるわけですから、契約率があがって当然です。

私の会社はオフィスイトとしてスタートしてはや20年ほど
営業さんのほとんどが20～30代の若い会社です。

この仕組みが整うまでは、若い社員たちが、チラシに掲載する物件選びに深夜まで毎晩残業し続けていました。

しかし集客が無いと営業部の雰囲気はどんどん悪くなるばかり。

週末のスケジュールも真っ白。できることと言えば、繋がるかどうか分からない古い顧客名簿への電話呼び込みぐらい。

こんな状態の私の会社では、当時、退職者が後を絶ちませんでした。

それが今では、夜8時までにはみんな家に帰っています。

それでも週末は、**電話で集めた来店予約で2時間おきにスケジュールがびっしり。**

忙しさの中でも、しっかりと仕事にやりがいを感じてくれていることでしょう。

「ホントにそんなことが・・・？」

そう思われるのはごもっとも。

1年前の私もそうでしたから。でも事実だから仕方ありません。

この体験を、今回、セミナー講師としてお伝えできることになりました。

実は、私の会社に起こったこの奇跡とも言える出来事には、ここでは書けないちょっと深い事実もあります。その核心とも言えるべき部分については、実際にお会いできた方にだけこっそりお話しさせていただこうと思います。

この体験が、みなさまの少しでもお役に立てればと思います。

オフィスエイト株式会社

代表取締役 鈴木 和也

デジタル活用とたった1本の電話だけで、 あなたの会社の営業マンが 週末スケジュールを商談予約で いっぱいにする方法



(株)船井総合研究所 住宅支援部
チームリーダー

「効果実証済みの方法をたった1日で伝授します」

日野 信

オフィスエイト鈴木社長のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたは、
きっと「集客」についてなんらかのお悩みをお持ちのことと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。

今からはセミナーのご案内です。セミナーのテーマはズバリ「**デジタル
ツールを活用して、あなたの会社の営業マンのスケ
ジュールを来店予約でいっぱいにするか**」です。

といっても、これまであなたも一度は目にしたことがあるような、「こうすれば、ホーム
ページのアクセス数が増えますよ」とか「会員登録で顧客名簿が集まります」といった
ホームページのテクニックをお教えるセミナーではありません。

このセミナーを企画したのには理由があります。

きっかけは、ある経営相談をいただいたことです。

『顧客の名簿数を一気に増やすため自社で

「物件情報サイト」をつくってみたが、

会員登録や資料請求ばかりで全く来店に繋がらない。

これで契約数を上げることはできるのだろうか?』というご相談です。

確かに最近この手の物件情報サイトをたくさん目にしますし、現実、私たちもかつてご提案したことがあります。

家を買う顧客なら一度はアクセスする可能性の高いホームページの作り方なので、それなりにアクセス数も増え、ホームページを使った集客を成功させるスタートラインに立つことはできる方法ではあります。

しかし結果はごく少数の「うまくいってる会社」と大多数の「そうでない会社」に見事にわかれてしまいます。

では、その違いって一体何なのか?

さすがにそのホームページを作っただけで、全く活用していないというのは論外だとして、なんとか活用しようとしても結果が出ていないとすると、導き出される結論はひとつ。

それは・・・

「顧客名簿さえ集めれば、あとは営業マンの行動量次第」という、間違った・・・もしくは古い手法を実践しようとしているということです。

営業マンの時間は貴重です。

営業マンの生産性アップ＝行動量を増やせばいい という考え方は過去のもので、今は、
いかに営業マンの限りある商談時間を有効な面談で埋めてあげるか。
これは会社の責任なのです。

ですから、もし、「いやいや、営業マンは足で稼ぐもの！」「片っ端から名簿客に電話をかけて一件でも多く来店アポイントを取ってこい！」と本気で思っている方には残念ながら、このセミナーでは有益な情報をさしあげることはできないかと思います。

逆に、「もっと効率よく集客し、成約にむすびつける手法があるはずだ」

そんなあなた様には、是非お聞きいただきたい内容です。

きっと画期的な集客手法かつ営業の仕組み化だと感じ取っていただけるはずです。

ひとつお断りしておきます。

今回のセミナーは、私のような経営コンサルタントが方法論を語るために開催するものではありません。

オフィスエイト鈴木社長が実際に乗り越えてこられた事実をありのままに語っていただく貴重な機会です。

ですから能書きは一切ありません。

ズバリ、いかにしてデジタルツールを活用してで営業マンの商談スケジュールを埋めているのか？という実用性の高い部分一点にスポットをあてるものです。

具体的な方法はセミナー当日に詳しくお伝えしますが、
ここではほんの「さわりの部分」だけご紹介します・・・

■ いかにして、ホームページのアクセス数を確保し、
会員登録や資料請求を増やすことができたのか？

■ オフィスエイトさんの営業さんが語る、
電話をかける前にお客様のニーズを掴む方法とは？

■ そもそも、どこまでテレアポで対応しているのか？
特別公開テレアポの秘訣

■ 実は入社1年未満の営業マンが8割のオフィスエイト様。
何が彼らの契約率を押し上げているのか？
そしてこの1年、何が変わったのか？

■ ウェブ客・物件情報サイト客だからできる、
仲介で集めた顧客を注文住宅でも売れる理由・・・など

現場でやりつづけた会社の経営者だからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。

想像してみてください。ひとたびドカンと集まる集客の仕組みが手に入れば、あなたの会社はどうかわるでしょう？

チラシがあたらない苦悩に悩まされることもなく、集客のストレスから開放されることになり
ます。

そして、見込み客さえあれば、きちんと契約をあげてくることができるであろう、あなたの会社の営業マンに、もっとも効率的な方法で営業するチャンスを与えてくれることでしょう。

これがどれだけの価値あることなのかはおわかりのことと思います。

セミナーに投じた1日の時間と参加費用の何百倍、何千倍の価値をあなたにもたらすはずです。

当日セミナー会場でお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部

チームリーダー

日野 信

【追伸1】

「うちの会社には会員登録すらないんだけど・・・」という方はご安心ください。

たった1カ月で、反響数を増やせる方法を当日お伝えしたいとおもいます。

【追伸2】

このご案内を作成中にも、オフィスエイト様から集客の速報が入りました。

先月の来店予約の獲得はなんと33件、受注は14件とのこと。

1日1件以上のペースで来店予約を獲得し、毎週末に4件以上の受注をしています。

当日は、さらに進化したお話を聞いていただけることと思います。

最後に、今回ご講演いただくオフィスエイト様についてのご紹介をいたします。

当日は、この1年の成功体験を包み隠さず、お話頂く予定でございます。

- オフィスエイト株式会社 -

会社名 オフィスエイト株式会社
 設 立 1987年4月
 本 社 茨城県水戸市
 売上高 11.7億円 ※2017年度実績

【沿革 これまで】

1998年4月 オフィスエイト株式会社としてスタート
 2010年1月 テクノストラクチャー加盟
 2013年1月 超ローコスト住宅専門店ピーチハウススタート
 6月 注文住宅事業を本格化
 2014年7月 店舗を「ピーチハウス」として大型改装
 2016年9月 不動産サイトを開設
 仲介客の新築請負受注部門をスタート
 2018年9月 年間95棟を達成
 2019年1月 スマートハウス専門店を
 新ブランドとして立ち上げ予定

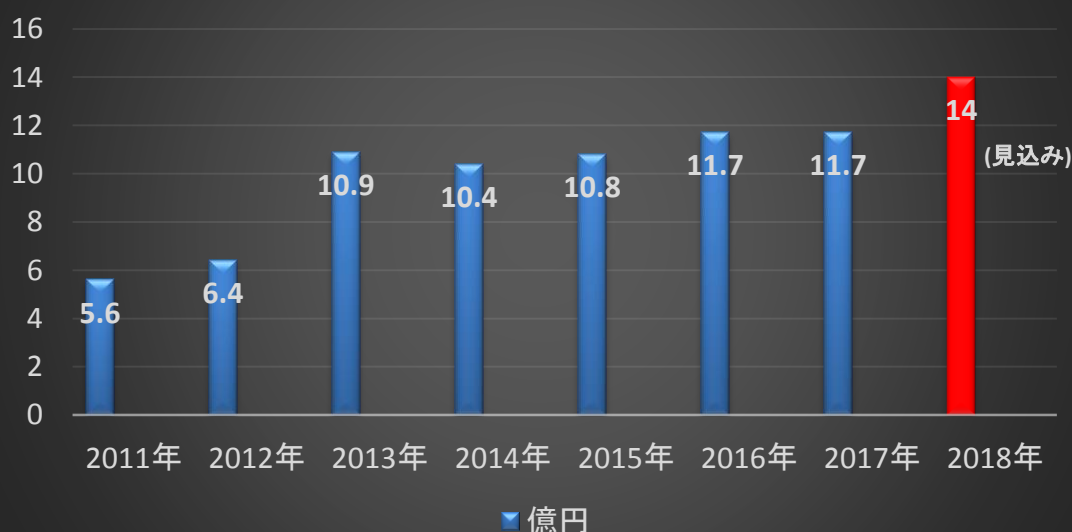


代表取締役
鈴木 和也 氏



ローコスト住宅専門店ピーチハウスを中心に、注文住宅業で成長を続けておられる企業です。従来の住宅不動産業の常識に縛られない新しい目線での経営の中に、住宅不動産ビジネスの将来を考えるヒントが散りばめられています。

オフィスエイト様 売上の推移



【速報】 2018年11月19日に開催された、

同セミナーにご参加された経営者のお声を掲載いたします。

福島県 郡山市



株式会社 工房夢蔵
代表取締役
吉田 達夫 氏

早速、同様の手法で来期の受注に向けての仕掛けを実践しております！！

オフィスエイト様が2年で年間40棟から120棟まで成長した理由はチラシを一切やめてWEBのみに切り替えたことでした。また契約率は30%を超えており、客層も安定したままです。

鈴木社長の思い切った戦略で社員の方の意識も変わり、社員の

方も一体となって最先端の集客手法に取り組まれていることかと思います。このセミナーを参考に早速弊社でも新たな取り組みを実践させて頂いており、その結果、資料請求などではなく、毎月の来店・来場予約数が以前より倍増しました。全てこのセミナーのおかげかと思っております。

苦しい状況から試行錯誤をして出せた成果を全て教えて頂くことができました。

鈴木社長のお話を聞いて、成功に至るまでの苦労話や身の上話、試行錯誤の過程など、非常に共感できるものが多く、一つ大きな行動に移すための大きなきっかけとなるセミナーでした。セミナー後、すぐに2日間にわたって同社にご訪問させて頂き、快く何から何まで教えて頂きまして、大変感謝をしております。次の実行に移すまでの勇気や納得が経営者には必要だと思いますが、セミナーを聞いて頂くことで一つ次のステップへのヒントとなると思います。ぜひイチ押しさせていただきます。

鹿児島県 鹿児島市



株式会社 東宝建設
代表取締役
東 優一 氏

来店予約で勝ち取る会社の集客術・公開セミナー

【開催日時】 2019年3月15日(金)東京

13:00~16:30

■主なテーマ

- デジタル活用とたった一本の電話で
いかにして、あなたの会社の営業マンのスケジュールを
来店予約でいっぱいにするか

■講座

第1講座

■ 厳しさが増す集客環境を乗り切る企業の成功事例公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 チームリーダー 日野 信
株式会社船井総合研究所 住宅支援部 福田 寛至

第2講座

ゲスト講師 特別講座

- チラシをやめても集まった！
ゼロから始めたデジタル集客術実話
- 入社9か月で新築住宅20棟契約した営業マンが実践！
物件情報サイトを活用した来店数アップのポイントとは
オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

第3講座

■ あなたの会社が来店予約を明日から増やす方法

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援本部 副本部長
上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■船井総合研究所のご案内

【株式会社船井総合研究所】

セミナーを主催する(株)船井総合研究所はこんな会社です！「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマに、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造する事をミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <http://funaisoken.co.jp>

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) 申込専用ファックス:0120-964-111 (24時間対応)

* お申込みに関するお問合せ: 指田

講座内容に関するお問合せ: 住宅支援部 日野

開催要項

■開催日時・場所 ※開催会場は都合により変更になる場合があります。必ずお送りする受講票でご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

	日時	会場
東京会場	2019年 13:00~16:30 3月15日(金) (受付開始:12:30~)	TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター (JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分) 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル

■参加料金 一般企業 1名様 30,000円(税抜) (32,400円(税込))
会員企業 1名様 24,000円(税抜) (25,920円(税込))

■お申込み方法

- 下記の申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込み下さい。
ホームページ (<http://www.funaisoken.co.jp>) からもお申し込みいただけます。
- ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

■お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所【ホームページ: <http://www.funaisoken.co.jp>】

* TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) * 申込専用FAX: 0120-964-111 (24時間対応)
* お申込みに関するお問合せ: 指田 * 講座内容に関するお問合せ: 日野(信) お問い合わせNO. S040869

■お振込み口座

銀行名: 三井住友銀行(0009)
支店: 近畿第一支店(974)
口座番号: 普通 No.5785198
口座名義:
カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
* お振込み口座は当セミナー専用の振込み口座となっております。
* お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

FAX申込用紙 指田 行 申込専用FAX 0120-964-111

来店予約で勝ち取る会社の集客術・公開セミナー

ふりがな		社員数	年商	営業所数
会社名		人	百万円	店
所在地	〒	TEL		
		FAX		
ふりがな		ふりがな		
代表者名	(役職)	連絡担当者名		

参加者氏名

①	ふりがな	氏名	役職	年齢	②	ふりがな	氏名	役職	年齢
③	ふりがな	氏名	役職	年齢	④	ふりがな	氏名	役職	年齢

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

★セミナーにお申込み頂いた特典として、無料で経営相談(30分程度)を行います。(どちらかに○をつけてください)

- ① セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- ② 後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日 頃)

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的に記入ください。

ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。
□FUNAIメンバーズPlus □各業種別研究会(研究会名:)



<お申込みはこちらから>

ダイレクトメールの発送を希望しません □

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研グループ・レトリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。